

**CAPITAL SOCIAL: CONCEPTO Y ESTUDIO
ECONOMETRICO SOBRE EL CAPITAL SOCIAL EN
ESPAÑA.**

PORTELA, Marta

NEIRA, Isabel(ineira@usc.es)

Universidad de Santiago de Compostela

Resumen

En este trabajo analizamos el capital social, entendiendo éste como el conjunto de redes, normas, valores, etc. que afectan e influyen en las relaciones sociales, y su relación con el desarrollo económico. Planteamos un estudio comparativo entre España y una serie de países europeos para analizar la situación en la que se encuentra esta variable. Asimismo incluimos un modelo econométrico que analiza de forma cuantitativa la comparación anteriormente expuesta.

Abstract

In this paper we analyzed social capital. This capital affects and influences in the social relations and in the economic growth. One also considers a comparative study between Spain and a series of European countries to analyze the situation of this variable. Also we included an econometric model that analyzes of quantitative form the comparison previously exposed.

JEL classification: C5, I2, O52

Palabras clave: Capital Social, Desarrollo, Crecimiento económico

1. Introducción

Las recientes investigaciones en capital social desarrolladas, principalmente, en la última década del s. XX, han dado como resultado numerosos estudios que confirman la importancia de esta variable en el crecimiento económico. El objetivo de este trabajo es, precisamente, tratar de analizar la interrelación existente entre el capital social y el desarrollo económico.

Para ello en primer lugar trataremos de acotar el término capital social. En un segundo término abordaremos el estudio de la medida del capital social. Posteriormente, realizamos un análisis del capital social en España y comparamos la situación del mismo con una serie de países europeos para tener una referencia de la posición en la que se encuentra esta variable en nuestro país. Además, planteamos una aplicación econométrica para tratar de cuantificar si las variables del capital social elegidas tienen influencia en el crecimiento económico de los países analizados.

Por último exponemos una serie de conclusiones y aportamos la bibliografía utilizada para desarrollar este trabajo.

2. Concepto

A partir de los trabajos de James Coleman (1988), en sociología de la educación y de Robert Putnam (1993, 1996), en ciencias políticas es cuando la expresión capital social cobra una mayor importancia. James Coleman define el capital social como *“los aspectos de la estructura social que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura”*. Robert Putnam lo delimita como *“los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo (desarrollo y democracia)”*.

En la tabla 1 se recogen las definiciones de capital social propuestas por distintos autores o grupos de investigación, haciendo una distinción entre los elementos generadores del capital social y sus consecuencias:

Tabla 1. Definiciones de Capital Social

Autor	Elementos Generadores	Consecuencias
Bourdieu (1985)	Redes permanentes y la pertenencia a un grupo	que aseguran a sus miembros un conjunto de recursos actuales o potenciales
Coleman (1988)	Aspectos de la estructura social	que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura
Putnam (1993)	Aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza	que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo
Banco Mundial (1998)	Las instituciones, relaciones y normas	que conforman la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad
OCDE (2001)	Las redes junto con normas, valores y opiniones compartidas	que facilitan la cooperación dentro y entre los grupos
SCGI (Social Capital Interest Group) ¹ (1998)	Los beneficios potenciales, ventajas y trato preferente resultantes de la compasión y sentido de la obligación de una persona o grupo hacia otra persona o grupo	El capital social también incluye los beneficios potenciales, ventaja y trato preferente que tiene sus orígenes en la compasión de una persona y su sentido de obligación hacia su propia idealización
CEPAL (2001)	El capital social es el conjunto de normas, instituciones y organizaciones	que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto

¹ El SCIG pertenece a la Universidad de Michigan

Figura 1

i _____ j

Tras haber visto las diferentes definiciones en la figura 1 se representan los nodos i y j, siendo la línea que los conecta la que representa el capital social existente en esa relación. Entonces el capital social es más una propiedad de los grupos que una propiedad de los individuos, como lo es el capital humano. En esos nodos, siguiendo a Coleman, reside el capital humano. Puesto que esos nodos se tienen que conectar por medio de relaciones podemos afirmar que el capital social ejerce una importante influencia en la creación y el mantenimiento del capital humano que se define como: *“el conocimiento, habilidades, competencias y otros atributos incorporados en los individuos que son relevantes para la actividad económica”* (OCDE, 1998). Se ha demostrado que la adquisición del capital humano se puede realizar tanto de manera formal como informal y a lo largo de toda la vida del individuo. La influencia del capital social es más importante cuando la adquisición del conocimiento se realiza de modo informal, puesto que esta forma de acumulación de capital humano se basa, fundamentalmente, en las relaciones entre los individuos. También hay que destacar que aunque exista un alto grado de capital humano, éste necesita un marco donde poder aplicarse y por ello se necesita de un mínimo de capital social. En la siguiente tabla exponemos las características de los dos tipos de capital:

Tabla 2. Relaciones entre el capital humano y el capital social

	Capital Humano	Capital Social
Enfoque	Agente individual	Relaciones
Medidas	Duración de la escolarización Calificaciones	Actitudes/Valores Participación Niveles de confianza
Resultados	Directos: ingresos, productividad Indirectos: salud, actividad civil	Cohesión social Logros económicos Más capital social
Modelo	Lineal	Interactivo/circular

Fuente: Schuller(2000)

Como se puede ver el capital humano se centra en los individuos pero, como afirmamos anteriormente, éstos deben relacionarse para poder desarrollar dicho capital humano. La acumulación de éste proporciona beneficios directos a la persona que lo adquiere, en forma de mejora de la productividad y de mayores ingresos, pero tiene también un efecto en la sociedad en general.

A pesar de que el concepto de capital social ha tenido una buena aceptación entre la gran mayoría de los investigadores todavía existe una discusión sobre si el capital social se debe considerar como una forma de capital, como lo son el capital físico, natural y el humano. Todas las formas de capital se pueden entender como activos de varias clases que proporcionan beneficios y que hacen los procesos productivos más eficientes. En este sentido, el capital social es una acumulación de varios tipos de activos sociales, psicológicos, culturales, cognoscitivos, institucionales, etc. que aumentan la cantidad (o la probabilidad) de un comportamiento cooperativo mutuamente beneficioso para las personas que lo poseen y para la sociedad en general.

No obstante, algunos autores critican el uso del término capital en el concepto de capital social. Así, Kenneth Arrow (2000, pág. 4) argumenta que *“el término capital implica tres aspectos: a) extensión en el tiempo, b) sacrificio deliberado en el presente para el beneficio humano, y c) alineabilidad”* y el capital social falla especialmente en la segunda dimensión (si bien el capital humano falla en la tercera). También, Robert Solow (2000, pág. 6) opina que el uso del capital social es *“un intento para ganar convicción desde una mala analogía. Generalmente “capital” representa un stock productivo o factores naturales de producción de los que se espera obtener servicios productivos durante algún tiempo (...) Un stock de capital es la acumulación de flujos de inversión menos la depreciación neta. ¿Cuáles son las inversiones en capital social? ¿Cómo se pueden medir y acumular?”*.

En esta misma línea se sitúan las opiniones que consideran que denominar capital a las relaciones sociales supone recompensar el “imperialismo económico” imperante en las sociedades actuales (es decir, que todo se mida en términos puramente económicos). Sin embargo, denominar a las relaciones como capital no es una “traición a los economistas” ni una “herejía sociológica” sino que simplemente es el reflejo de la realidad de los vínculos sociales en los cuales nos apoyamos en las situaciones de incertidumbre, cuando queremos realizar nuestras aspiraciones o cuando queremos lograr objetivos que no conseguiríamos por nosotros mismos. (Woolcock, 2000).

3. Aplicación en el crecimiento económico

En el desarrollo económico de las sociedades éstas recorren distintas fases y durante ellas van variando todos los tipos de capital. No es necesario el mismo capital social, al igual que humano o físico, para una sociedad eminentemente agraria que para una sociedad de servicios. Las relaciones que se han de establecer varían dependiendo de la etapa de crecimiento que estén atravesando, por lo tanto las formas que adopta el capital social serán también distintas.

Son numerosas las formas en las que el capital social puede afectar al desarrollo de una región. La existencia de redes formales e informales dentro de la estructura social puede potenciar muchas actividades y hacerlas menos costosas, lo cual supone disponer de una capacidad para un mejor desarrollo. Entre estas actividades podemos destacar la toma de decisiones colectiva, el compartir la información, la coordinación de diferentes actividades, la difusión de las innovaciones, entre otras.

Con la existencia de capital social estas actividades se realizan de una forma más eficaz, puesto que al existir confianza y una búsqueda de objetivos comunes, las personas se muestran más dispuestas a cooperar, evitando las reticencias que existen cuando esas acciones deben desarrollarse en entornos con un bajo nivel de capital social, donde las personas actúan en beneficio propio y sin importarles lo que ocurra con los demás (situación que puede ser beneficiosa a corto plazo, pero que no es sostenible a largo plazo, porque en la sociedad en la que nos movemos actualmente para progresar se requiere la combinación de varias formas de conocimiento que son poseídas por diferentes y diversas categorías de agentes). Además, los estudios realizados sobre el capital social, que todavía se encuentran en un estado incipiente, muestran una influencia positiva de las redes en la búsqueda de empleo, una mayor rentabilidad en las empresas cuando existe un entorno de colaboración, un mejor uso de los créditos en situaciones de confianza, un menor grado de delincuencia, un mejor gobierno, etc.

Podemos afirmar que las políticas aplicadas por los gobiernos ya incluyen y afectan al capital social. Se están llevando a cabo actuaciones que tratan de reforzarlo y se intentan evitar situaciones que puedan perjudicarlo. Una de las áreas donde el gobierno puede influir de manera más directa para la creación del capital social es la educación. Las instituciones educativas no transmiten simplemente capital humano, sino que también transmiten las reglas y normas implícitas que son asumidas por los miembros de la sociedad en la que se enmarca. También puede influir en el área de la protección de los derechos de la propiedad y de seguridad ciudadana, puesto que si se garantizan ambas materias, es más

probable que la confianza emerge espontáneamente como resultado de interacciones reiteradas entre los individuos. El gobierno debería promover las asociaciones locales y el voluntariado, puesto que la existencia de los mismos impulsa el contacto social. Asimismo puede aprovechar las nuevas tecnologías para fomentar el compromiso cívico y los vínculos comunitarios, porque gracias a ellas se puede llegar a implicar un mayor número de personas.

Por lo tanto, los principales ámbitos a los cuales debería ir destinada esta ayuda serían: la promoción de los derechos humanos, el apoyo institucional, la consolidación de la democracia y el estado de derecho, la lucha contra la pobreza y la exclusión social dando prioridad a las acciones que integren progreso económico con desarrollo social, a acciones que promuevan la educación y la formación, a acciones que permitan la cooperación en sectores de interés mutuo y a acciones que influyan en ámbitos de la cultura, del patrimonio artístico y de la promoción de valores; todos ellos campos de actuación que recogen distintos aspectos del denominado capital social, porque aunque estos países dispongan de buenas bases para la inversión, la especialización y el comercio, la carencia de instituciones y de una sociedad que vele por el cumplimiento de los contratos y proteja los derechos de propiedad a largo plazo les convierten en países poco atractivos para invertir en ellos.

4. Cuantificación del capital social

La tarea de medir el capital social está resultando complicada, puesto que al no ser un elemento tangible no existen claros elementos identificativos para disponer de una medida exacta. En el momento de proceder a su cuantificación se utilizan variables aproximativas, al igual que se hace con el capital humano, pero en este caso todavía no existe unanimidad sobre cuál o cuales son las variables más adecuadas para recoger el posible efecto del capital social sobre el crecimiento económico.

El indicador de confianza social ha sido utilizado en numerosos estudios como aproximación al nivel de capital social.

Algunos autores argumentan que este uso se debe a la necesidad de una medida “rápida” que se aproxime al concepto de capital social. Otra cuestión que se plantea es que si el capital social es una característica comunitaria las medidas se desarrollan a través de la agregación de respuestas de individuos, pero numerosos autores no están de acuerdo con esta visión porque argumentan que el capital social colectivo no es la simple suma de los diferentes capitales sociales individuales.

Todos los indicadores que aparecen en diversos estudios representan medidas, cuantitativas y cualitativas, de capital social, pero no hay ninguno que recoja una valoración directa del mismo. La ausencia de un mercado para el capital social, dado que es un bien de carácter eminentemente público, hace muy difícil su valoración. Sin embargo, ésta es inevitable si queremos que el capital social sea considerado como un factor que afecta al desarrollo. Por lo tanto se requiere que esta variable pueda ser estimada y se debe intentar lograr un sistema de cuentas nacionales que incluya, además de aspectos económicos, aspectos sociales, a partir de los cuales se podría acometer una mejor medida y valoración del capital social.

Una vez delimitado el concepto de capital social y referido las distintas variables que se pueden utilizar para su medida procedemos ahora a analizar la situación del capital social en España y en algunos países europeos. Para ello utilizamos la información que nos proporciona el estudio World Value Surveys que contiene resultados de tres encuestas sobre este tema.

Este estudio está elaborado por un Consorcio Interuniversitario para la Investigación Política y Social (ICPRS²), con sede en Michigan, y dirigido por Ronald Inglehart contiene datos referentes a tres encuestas, que son realizadas por diferentes instituciones en cada uno de los países englobados en dicho estudio. Una vez recogidos, los datos son tratados informáticamente para hacerlos comparables. La mayoría de los países europeos están presentes en la muestra que contiene, también, naciones americanas

² ICPRS: Inter-University Consortium for Political and Social Research

y alguna asiática. Sin embargo, no todas tienen datos para las tres encuestas, lo cual supone una limitación importante a la hora de realizar estudios. Los datos que proporciona abarcan un amplio abanico de temas culturales, políticos y sociales con respuestas a cuestiones tales como las relaciones sociales, la política, la tecnología y su impacto en la sociedad, los grupos y asociaciones a los que se pertenece, el comportamiento y las creencias religiosas, las actitudes ante ciertos comportamientos, la situación en el trabajo, la situación de la economía nacional y mundial, la confianza en varias instituciones civiles y gubernamentales, etc. Incluye, también, información demográfica referente al ingreso familiar, número de residentes en el hogar, edad, sexo, clase social, afiliación política, etc. de los encuestados.

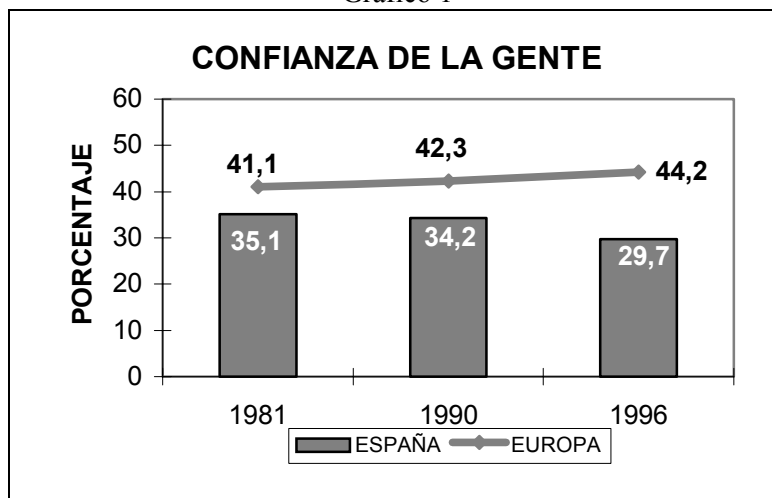
Capital social en España

Para realizar el estudio del capital social en España analizaremos las variables que más se relacionan con el mismo, así como su evolución.

En primer lugar vamos a analizar la variable que se considera más importante a la hora de cuantificar el capital social y que es la confianza social. Son numerosos los estudios que demuestran que un alto grado de confianza social reduce los costes de cualquier tipo de transacción y facilita el flujo de información.

La pregunta que se plantea para analizar el grado de confianza social es: “Generalmente hablando, ¿cree usted que la mayoría de la gente puede ser confiada o que hay que tener cuidado en el trato con la gente?”

Gráfico 1



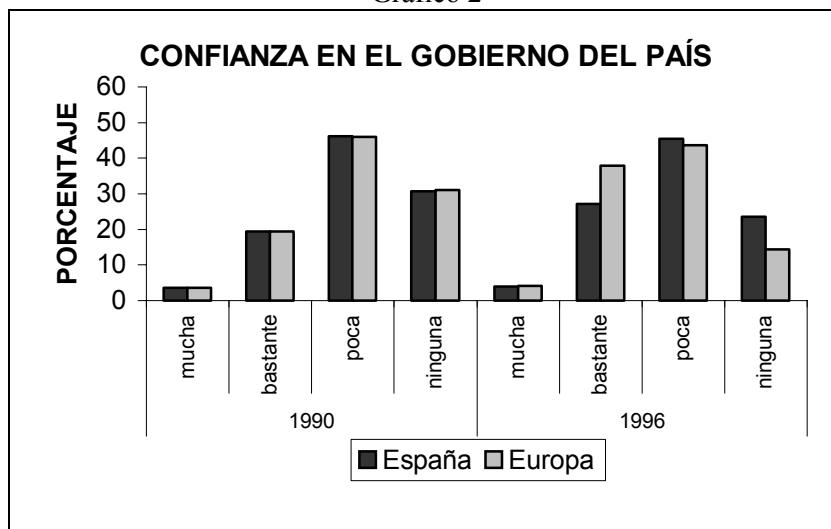
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

En el gráfico 1 se puede apreciar un leve descenso de la confianza general de los españoles, más acusado en la última encuesta, mientras que la confianza ha aumentado, aunque muy ligeramente, en Europa³. El grado de confianza en nuestro país se encuentra en un nivel bajo dentro de los países de la Unión Europea, correspondiendo el nivel inferior a Portugal (con un 21,7% en 1996) y los niveles más altos a los países nórdicos.

Tras haber examinado el grado de confianza general vamos ahora a estudiar los grados de confianza en las diferentes instituciones del país.

³ Los países aquí considerados como Europa son: Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Holanda, Noruega, España, Suecia, Suiza y Reino Unido.

Gráfico 2

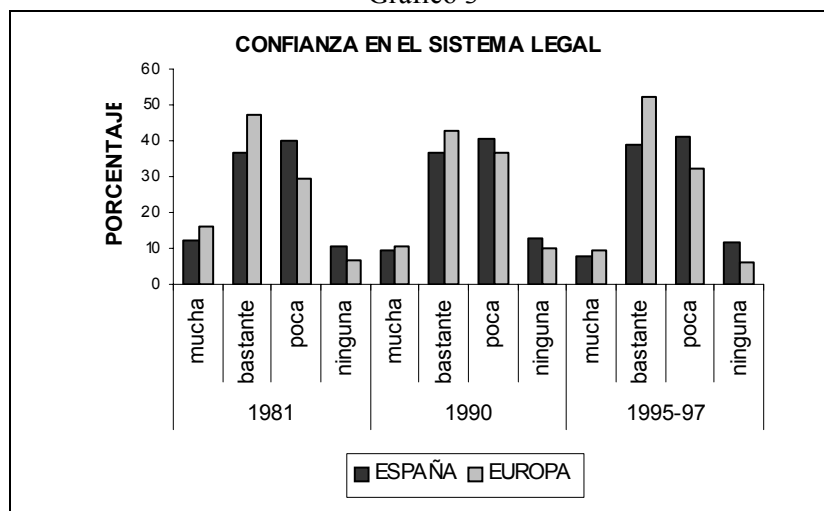


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

La primera institución que analizamos es el gobierno. En el gráfico 2 se muestra el porcentaje de personas y el distinto grado de confianza en esa institución, comparando valores entre España y Europa. Se observa que menos del 4% de las personas confían plenamente en el gobierno y que hay un porcentaje significativo de las mismas, aunque descendente de una encuesta a otra, que no confían nada en dicha institución o que se fían poco. Esta desconfianza en el gobierno puede haber sido provocada por la situación política y social que atravesó el país durante los últimos años de la década de los ochenta y la primera mitad de la década de los noventa: recesión económica, fuerte tensión social derivada de la misma, huelga general, cambio político, etc. La situación en 1990 es similar a la que se vive en Europa, pero en la encuesta de 1996 se aprecian variaciones significativas, sobre todo en las personas que dicen confiar poco o nada en el gobierno (más de un 68% en el caso de España, frente a un 57% en Europa).

Examinamos ahora la confianza que depositan los ciudadanos en el sistema legal español, cuya evolución se muestra en el gráfico 3. En esta institución los niveles no han variado significativamente a lo largo de los periodos considerados. Se observa una ligera caída en el porcentaje de la gente que confía mucho en la misma, pasando de representar el 12% a ser del 8%, mientras que el porcentaje de personas que confían bastante en el sistema legal ha permanecido estable en los años 1986 y 1990 y se ha incrementado, también ligeramente, para el año 1996. Este contexto se repite si consideramos a las personas que afirman que el sistema legal les merece poca confianza, mientras que aquellos que consideran que esta institución no les merece ninguna confianza han tenido un comportamiento distinto, puesto que ha aumentado su porcentaje en el año 1990, pero luego ha vuelto a decaer. La situación comparativa con respecto a Europa nos permite comprobar que existe un mayor grado de confianza en esta institución en el conjunto de los países considerados, situándose el porcentaje de personas que confían mucho o bastante en la misma, siempre por encima del 50% cuando en España no se logra alcanzar esa cifra.

Gráfico 3



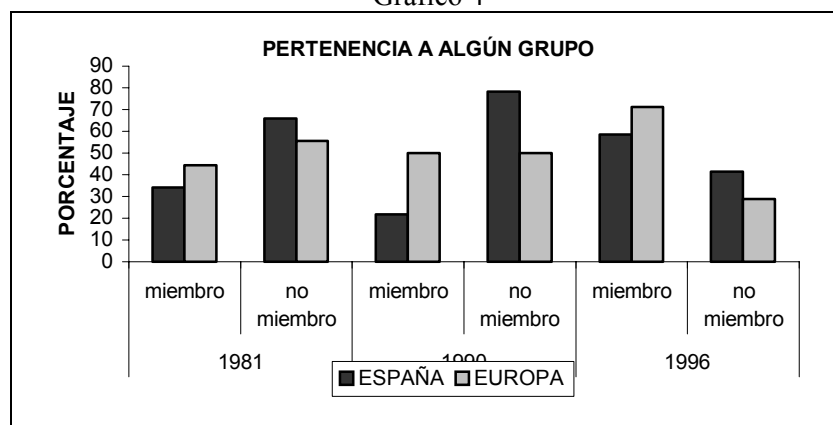
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

Otra de las variables usadas como aproximación al concepto de capital social es el nivel de asociacionismo.

En el siguiente gráfico mostramos el porcentaje de personas que pertenecen o no a alguno de los nueve grupos considerados en la World Value Surveys, tanto si lo hacen de forma activa como inactiva. Esos nueve grupos son:

- La iglesia u otras organizaciones religiosas
- Asociaciones deportivas o de recreo
- Organizaciones de arte, música o educativas
- Sindicatos
- Partidos políticos
- Organizaciones medioambientales
- Asociaciones profesionales
- Organizaciones de caridad
- Otras organizaciones voluntarias

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

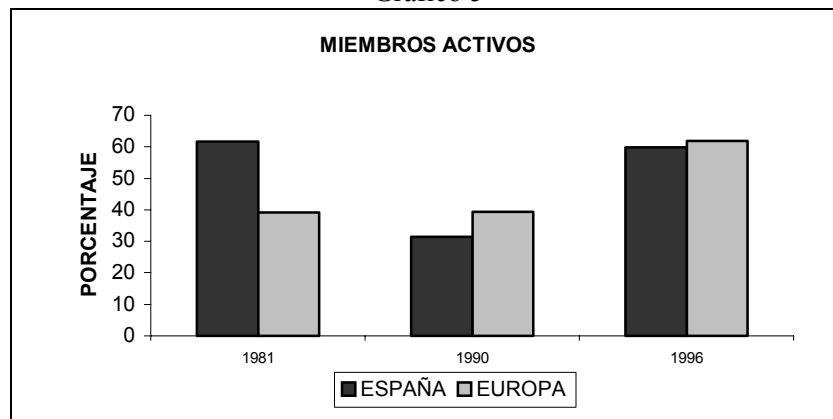
Como se puede apreciar en el gráfico 4 la participación en las organizaciones voluntarias no ha mantenido un comportamiento uniforme para el período analizado.

Así, en 1990 esta participación se redujo de forma considerable, probablemente debido a la situación de inestabilidad social y económica en la que se encontraba el país. Además, esta caída también está motivada por la crisis general que se aprecia en todos los movimientos sociales, que dura toda la década de los ochenta y que se había iniciado con la llegada de la democracia. Durante los años 70 se había producido un gran incremento de la movilización bajo el amparo de distintas asociaciones y como una forma de presión para que los cambios políticos tuvieran lugar. Tras el establecimiento de la democracia muchos de estos movimientos sociales se vacían de contenido, porque una gran parte de las reivindicaciones sociales se canalizan a través de los partidos políticos y existe la creencia de que son éstos, junto con el gobierno, los que deben procurar el bienestar de la sociedad en todos los aspectos. Una vez superada esa percepción, los resultados de la encuesta de 1996 muestran un claro aumento de la participación en dichas organizaciones. Este aumento se ve también reforzado por el incremento en el número de asociaciones puesto que se pasa de 113.065 en 1990 a 206.363 en 1995.

Otro cambio que se aprecia es el hecho de que las asociaciones pasan de ser utilizadas como forma de solución de problemas a dedicarse a intentar satisfacer los intereses de los miembros; también los grupos que se crean son ahora más pequeños y menos estructurados, lo cual nos conforma un panorama asociativo más rico, variado y heterogéneo, y son, además, más especializados. En Europa la evolución de los miembros en asociaciones voluntarias nos muestra una tendencia creciente y no se produce ese descenso para los datos de 1990 comentado anteriormente para España, lo cual supone que sea este año en el cual las cifras de asociacionismo en Europa muestran una mayor diferencia con España.

El mismo comportamiento de descenso y aumento, anteriormente comentado, aparece recogido en el gráfico siguiente (gráfico 5) en el cual se muestra la forma de participación en los grupos, es decir, si dentro de las personas que son miembros de algún grupo trabajan de forma activa en él o simplemente pertenecen al mismo⁴. Además, para el año 1981 había un mayor número de miembros activos en los grupos españoles que en los europeos, debido a que en España todavía proseguían los ecos de los movimientos sociales de lucha contra la dictadura, situación que se invierte en los dos años posteriores aquí analizados, donde aumenta el número de miembros activos en Europa, produciéndose el mayor incremento entre los años 1990 y 1996.

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

En la siguiente tabla mostramos el porcentaje de personas que son miembros de alguna asociación, pero analizándolos por las características de sexo y edad. La primera característica nos revela el aumento del número de mujeres que pertenecen a alguna asociación y que en la última encuesta es ligeramente inferior al de hombres. Se aprecian también diferencias con respecto a Europa, pues el grado de asociacionismo es más elevado para los tres años considerados.

⁴ En este gráfico sólo se muestran los miembros activos. La suma de miembros activos e inactivos nos daría un porcentaje del 100%.

Analizando la afiliación por edades se observa que en los jóvenes españoles de entre 18 y 24 años es el grupo donde se ha producido una menor caída entre las encuestas de 1981 y 1990 y el que mayor porcentaje posee en 1996, superior incluso al de ese grupo en Europa. El mayor descenso, para España, entre los datos de 1981 y los de 1990 se ha producido en el grupo de edad que abarca a las personas de entre 54 y 64 años, pero es también en este grupo donde se produce el mayor incremento entre 1990 y 1996. En este grupo y durante el mismo período se produce el único descenso que se aprecia en los datos de Europa y éste apenas es significativo.

Tabla 3. Tendencias en Miembros de Asociaciones

		1981		1990		1996	
		ESP	EUR	ESP	EUR	ESP	EUR
Género	Masculino	35,21	49,11	25,65	55,35	58,91	72,54
	Femenino	32,82	39,89	18,44	44,92	57,50	69,82
Edad	18-24	25,70	35,75	21,09	48,05	65,08	64,36
	25-34	33,96	47,90	24,54	52,05	63,76	84,98
	35-44	34,84	51,46	25,90	55,63	56,57	64,76
	45-54	41,51	49,92	22,62	52,32	60,84	84,85
	55-64	37,50	46,14	16,67	46,03	52,49	51,60
	65+	33,12	39,37	16,93	41,91	50,70	78,33

Nota: las celdas representan el porcentaje de personas que teniendo la característica analizada son miembros de alguna asociación.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

Una vez realizado el análisis de las variables consideradas podemos concluir que el grado de capital social en España medido por la confianza social refleja una trayectoria decreciente al contrario de lo que se puede apreciar en el conjunto de los países examinados. El grado de capital social medido ahora por el nivel de asociacionismo también se muestra por debajo de los niveles europeos y, además, ha experimentado una caída entre los años 1986 y 1990, iniciando posteriormente una leve recuperación, pero manteniéndose todavía bastante alejado de las tasas europeas.

Estudio econométrico

En esta sección presentamos un modelo econométrico para analizar la influencia del capital social en el crecimiento económico, medido a través del PIB.

Con ello se pretende demostrar que esta forma de capital tiene importancia en el desarrollo y que debe ser considerada, junto al capital humano y al capital físico, para analizar el crecimiento, como hemos argumentado a lo largo de este trabajo. Sin embargo, como también hemos apuntado anteriormente, el capital social tiene una mayor relación con el humano, puesto que su influencia será más importante cuanto mayor sea este capital en el país o región analizada. Esto se debe a que ambos están muy interrelacionados y que el incremento en uno debe estar acompañado por el incremento en el otro, ya que incrementos individuales y por separado pueden tener beneficios a corto plazo, pero a medio o largo plazo podrían crear desequilibrios perjudiciales para el progreso de la región, es decir, el capital humano sin una red de relaciones sociales que lo sustenten se encuentra infrautilizado y el capital social sin apoyo del humano tampoco puede desarrollarse plenamente, porque el uso de las redes estaría limitado a tareas rutinarias y no a la mejora o a la resolución de nuevos retos que surgen en toda sociedad.

Por esta razón el estudio que proponemos aquí relaciona las variables de capital humano y capital social con el crecimiento. Sabemos, por los estudios realizados sobre el tema, que el capital humano sí tiene una influencia positiva y significativa en el desarrollo de un país y ahora estudiaremos si el capital social ejerce, también, alguna influencia.

Los países seleccionados para realizar este estudio son los siguientes: Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Holanda, Noruega, España, Suecia, Suiza y Reino Unido. Esta elección se ha hecho debido a la disponibilidad de datos sobre las variables tomadas como proxy para el análisis del capital social.

Las variables elegidas son la confianza y los miembros de los grupos. Hemos considerado la confianza porque en los diferentes modelos estudiados es la variable que mejor recoge los efectos del capital social y la que resulta más significativa cuando se relaciona con el crecimiento económico. La otra variable seleccionada también está presente en numerosos estudios, aunque en este caso los resultados no son tan unánimes como para la confianza, puesto que en algunos sí resulta significativa, mientras que en otros no tiene la influencia esperada. Estas dos variables son las más representativas en las investigaciones sobre este tema y, aunque no reflejan exactamente todo lo que abarca la definición del concepto, son utilizadas por la inexistencia de un indicador o indicadores que cuantifiquen totalmente lo que significa el capital social.

Los años considerados son los tres correspondientes a los datos de la encuesta World Value Surveys y que son 1981, 1990 y 1996, aunque para determinados países los datos en las magnitudes del capital social se limitan solamente a dos de esos años.

Los variables utilizadas en el estudio son:

PIBH: Producto Interior Bruto per cápita. Calculado como la relación entre el PIB (en miles de dólares de 1990) y la población. Se utiliza como indicativo del desarrollo económico del país. Los datos de ambas variables provienen de la base de datos de la OCDE.

CON: Es la variable considerada para cuantificar los efectos del capital social. Representa el porcentaje de personas que responde que se puede confiar en la gente a la pregunta: “Generalmente hablando, ¿cree usted que la mayoría de la gente puede ser confiada o que hay que tener cuidado en el trato con la gente?”. Los datos provienen del estudio World Value Surveys correspondiente a tres encuestas.

MIEM: Es otra de las variables elegidas para medir el capital social. Recoge el porcentaje de personas que son miembros, activos o inactivos, de alguno de los tipos de asociación que aparecen

recogidos en la encuesta. Los datos provienen del estudio World Value Surveys correspondiente a tres encuestas.

PS2: Es la variable empleada para cuantificar el capital humano del país. Representa el porcentaje de personas que poseen estudios de nivel superior al secundario. Los datos están tomados de la base elaborada por Barro y Lee (2001).

El modelo propuesto plantea la influencia que la variable del capital humano y las variables de capital social consideradas tienen en el PIB per capita, de forma similar a los existentes en la literatura sobre el tema. Las variables están tomadas en logaritmos por lo que reflejan elasticidades.

Así, el modelo de partida que se propone viene representado por la siguiente ecuación:

$$\log(PIBH) = \beta_0 + \beta_1 \log(PS2) + \beta_2 \log(CON) + \beta_3 \log(MIEM) + \varepsilon_i$$

Tras crear un panel para los países considerados, realizamos una primera estimación de este modelo. Los resultados obtenidos en esta primera estimación nos sugieren que la ordenada en el origen no es homogénea para el conjunto de la muestra, por lo que se ha procedido a una reestimación del modelo teniendo en cuenta la posibilidad de un efecto diferente de la ordenada en el origen de cada país y que se recoge a través de la estimación de un modelo de efectos fijos, cuyo planteamiento econométrico es el siguiente:

$$\log(PIBH) = \beta_{0i} + \beta_1 \log(PS2) + \beta_2 \log(CON) + \beta_3 \log(MIEM) + \varepsilon_i$$

Los resultados obtenidos de esta nueva estimación se muestran en la tabla siguiente.

Tabla 4. Resultados de la Estimación (I)

Pooled LS // Dependent Variable is LOG(PIBH?)				
Sample: 1981 1990 1996				
Included observations: 3				
Total panel observations 31				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(PS2?)	0.557138	0.091814	6.068100	0.0000
LOG(CON?)	0.477992	0.141978	3.366665	0.0042
LOG(MIEM?)	0.044672	0.057542	0.776332	0.4496
BE--C	5.749434	0.542964	10.58898	0.0000
DI--C	5.291655	0.625221	8.463661	0.0000
FI--C	5.236234	0.624246	8.388095	0.0000
FR--C	5.922065	0.512155	11.56303	0.0000
AL--C	5.418342	0.576713	9.395213	0.0000
IR--C	5.034154	0.591150	8.515870	0.0000
IT--C	5.800799	0.535524	10.83202	0.0000
HO--C	5.355679	0.607533	8.815450	0.0000
NO--C	5.239285	0.646494	8.104145	0.0000
ES--C	5.611587	0.538143	10.42769	0.0000
SU--C	5.228384	0.637503	8.201352	0.0000
CH--C	5.676349	0.586825	9.672980	0.0000
UK--C	5.440542	0.586858	9.270625	0.0000
R-squared	0.957664	Mean dependent var	9.637146	
Adjusted R-squared	0.915328	S.D. dependent var	0.210333	
S.E. of regression	0.061204	Sum squared resid	0.056188	
F-statistic	22.62060	Durbin-Watson stat	3.676098	
Prob(F-statistic)	0.000000			

En estos resultados se observa una elevada bondad del ajuste ($R^2=95\%$) y un efecto positivo y significativo del PS2 y de CON sobre el PIBH para cada país considerado. Sin embargo, la variable MIEM no es estadísticamente significativa, aunque su efecto es también positivo.

Dado el carácter atemporal de la muestra estimada creemos necesario considerar la posible presencia de heterocedasticidad, por lo que se ha contrastado esta hipótesis mediante la realización del test de la Razón de Verosimilitud. La existencia de heterocedasticidad supone que la estimación realizada por Mínimos Cuadrados

Ordinarios no es óptima y, por lo tanto, se debe estimar el modelo por Mínimos Cuadrados Generalizados. De esta nueva estimación se obtienen los siguientes resultados:

Tabla 5. Resultados de la Estimación (II)

GLS // Dependent Variable is LOG(PIBH?)				
Sample: 1981 1990 1996				
Included observations: 3				
Total panel observations 31				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(PS2?)	0.566090	0.021739	26.04028	0.0000
LOG(CON?)	0.520253	0.045823	11.35360	0.0000
LOG(MIEM?)	0.034557	0.013363	2.585966	0.0207
BE--C	5.608747	0.194850	28.78496	0.0000
DI--C	5.127565	0.226118	22.67654	0.0000
FI--C	5.072429	0.223834	22.66152	0.0000
FR--C	5.788107	0.193494	29.91363	0.0000
AL--C	5.270185	0.207523	25.39572	0.0000
IR--C	4.877548	0.219990	22.17168	0.0000
IT--C	5.657239	0.192141	29.44313	0.0000
HO--C	5.197621	0.217367	23.91178	0.0000
NO--C	5.068668	0.237615	21.33143	0.0000
ES--C	5.469317	0.192266	28.44656	0.0000
SU--C	5.061721	0.230215	21.98694	0.0000
CH--C	5.523894	0.210543	26.23636	0.0000
UK--C	5.285930	0.223425	23.65861	0.0000
Weighted Statistics				
R-squared	0.999995	Mean dependent var	20.75665	
Adjusted R-squared	0.999989	S.D. dependent var	17.74111	
S.E. of regression	0.058385	Sum squared resid	0.051132	
F-statistic	184666.0	Durbin-Watson stat	3.065881	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.957327	Mean dependent var	9.637146	
Adjusted R-squared	0.914653	S.D. dependent var	0.210333	
S.E. of regression	0.061447	Sum squared resid	0.056636	
Durbin-Watson stat	3.645073			

El resultado de esta estimación nos sigue dando una buena bondad del ajuste ($R^2 > 95\%$). Además, la variable que mide el porcentaje de miembros en diferentes organizaciones (MIEM) es ahora significativa mientras que las otras dos variables de la estimación aumentan, también, su grado de significatividad.

La elasticidad de la variable de capital humano (PS2) es ligeramente superior a la de la variable para la confianza (CON), las dos con valores superiores al 0,5. La elasticidad de ambas variables es muy superior a la de la magnitud que mide los miembros (MIEM), lo cual indica que esta variable ejerce una influencia menor en el PIB. La ordenada en el origen también es significativa para todos los países incluidos en la muestra.

Estos resultados corroboran la hipótesis de que el capital social repercute en el crecimiento económico y que, además, lo hace de forma similar a la influencia ejercida por el capital humano.

5. Conclusiones

Dado que la idea de capital social es una idea de reciente aparición en los estudios económicos todavía no existe una definición unánime del concepto, por lo que una de las tareas pendientes es, precisamente, lograr una definición universalmente aceptada, como se hizo para el capital humano. Si no se logra el consenso para delimitar el capital social será muy difícil avanzar en la tarea de aplicarlo a la investigación económica.

Del mismo modo también se debe avanzar en la tarea de lograr una clasificación que englobe a las diferentes categorías existentes en el concepto de capital social.

Los investigadores en este novedoso concepto deben centrarse, además de en lo mencionado anteriormente, en la búsqueda de un indicador o un conjunto de indicadores para la medida del capital social, que deben reunir las características citadas en el trabajo. La multitud de indicadores que actualmente se emplean

para tratar de medirlo dificulta la tarea de aplicar este concepto en los estudios económicos.

De los resultados de los modelos estudiados en el trabajo podemos extraer la conclusión de que el efecto del capital social sobre el desarrollo se ve influenciado por las variables que se consideren para medir el mismo, pero sí se demuestra que existe relación entre el capital social y el crecimiento económico.

El nivel de capital social existente en España muestra una trayectoria levemente descendente si se mide por el grado de confianza social existente, aunque si se considera el número de miembros de asociaciones nos encontramos en una senda de recuperación del mismo, tras una caída en los niveles de 1990. Sin embargo, el nivel de este capital en Europa mantiene una trayectoria claramente ascendente, para las dos variables principales analizadas.

Con respecto al grado de confianza en las diferentes instituciones analizadas (gobierno, parlamento, UE y sistema legal) la situación es diferente en cuanto a España y Europa. En nuestro país es inferior el grado de confianza en todas las instituciones, sobre todo para los datos de 1996, excepto en el caso de la UE, en la cual confiamos más que la media europea.

Para cuantificar la magnitud de la influencia que ejerce el capital social en el desarrollo proponemos un modelo econométrico en el cual incluimos variables de capital humano y capital social, dada la estrecha relación existente entre ambos capitales.

El estudio econométrico realizado nos muestra la influencia, positiva y significativa, de las variables del capital social y del humano en el crecimiento económico, como se había apuntado a lo largo del trabajo. Estos resultados sugieren que se deben favorecer las redes sociales, porque con ellas se logra un aumento de la confianza general, lo cual repercute en el desarrollo del país.

Bibliografía

ARROW, K.(2000). "Observations on Social Capital" in eds. Partha Dasgupta and Ismail Serageldin *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (Washington, D.C.: The World Bank): 3-5.

BERGER-SCHMITT R. y NOLL, H.(2000). "*Conceptual framework and structure of European system of social indicators*". EuReporting Working Paper nº 9. Subproject "European System of Social Indicators" Mannheim. Centre for Survey Research and Methodology (ZUMA). Social Indicators Department, 2000.

COLLIER, P.(1998). "*Social Capital and Poverty*" The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper Nº 4. November 1998.

DASGUPTA, P.(2000). "Economic Progress and the Idea of Social Capital" in eds. Partha Dasgupta and Ismail Serageldin *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (Washington, D.C.: World Bank): 325-424.

DURSTON, J.(2000). "*¿Qué es el capital social comunitario?*". División de Desarrollo Social, CEPAL. Julio 2000.

FEDDERKE, J.; DE KADT, R. y LUIZ, J.(1999). "Economic growth and social capital: a critical reflection". *Theory and Society* 28, pp. 709-745, 1999.

FUKUYAMA, F.(1999). "*Social Capital and Civil Society*". IMF Conference in Second Generation Reforms. October 1999.

GROOTAERT, C.(1998). "*Social Capital: The missing Link?*" The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper Nº 3. April 1998.

GUISÁN, M.C.(1997). "*Econometría*". Ed. McGraw-Hill. 1997.

HELLIWELL, J. y PUTNAM, R.(1999). “*Education and Social Capital*”. NBER Working Paper 7121. May 1999.

HEALY, T.(2001). “*Networks and social norms can be good for business: the role of Social Capital in organisations*”. EURESCO conference on “Social Capital: Interdisciplinary Perspectives”. Exeter. September 2001.

INGLEHART, R. et al(2000). “*World Values Surveys and European Values Surveys, 1981-1984, 1990-1993, and 1995-1997*” [Computer file]. ICPSR version. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research [producer], 2000. Ann Arbor, MI:Inter-university Consortium for Political and Social Research [distributor], 2000.

JUÁREZ, M. (director)(1994). “*V informe sociológico sobre la situación social en España: sociedad para todos en el año 2000*”. FOESSA, Madrid, 1994.

KNACK, S. y KEEFER, P.(1997). “Does Social Capital have an economic payoff? A cross-country investigation”. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 112(4), pp. 1251-1288. November 1997.

NEIRA, I. y GUISÁN, M.C.(1999). “*Modelos econométricos de capital humano y crecimiento económico*”. Documentos de Econometría, nº 18. Servicio de Publicaciones Universidad de Santiago de Compostela. 1999.

OCDE(2001). “*The Well-being of Nations. The role of Human and Social Capital*”.

ORIZO, F.(1991). “*Los Nuevos valores de los españoles: España en la encuesta europea de valores*”. Ed. SM, Madrid, 1991.

PUTNAM, R.(2000b). “*Bowling alone: the collapse and revival of American community*”. Simon and Schuster, New York.

PUTNAM, R.; LEONARDI, R. y NANETTI, R.(1994). “*Making democracy work: civic traditions in modern Italy*”. Princeton University, Princeton.

SCHULLER, T.(2000). “*The Complementary Roles of Human and Social Capital*” Birkbeck College, University of London. Paper presented at Symposium on the Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well Being, Quebec. March 2000.

SOLOW, R.(2000). “*Notes on Social Capital and Economic Performance*” in eds. Partha Dasgupta and Ismail Serageldin *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (Washington, D.C.: The World Bank): 6-10.

TEMPLE, J.(2000). “*Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD*”. Oxford University. Paper presented at Symposium on the Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well Being, Quebec. March 2000.

WHITELY, P.(2000). “Economic Growth and Social Capital”. *Political Studies*, 2000, vol 48, pp. 441-466.

WOOLCOCK, M.(2000a). “*Social Capital in Theory and Practice: Where do we stand?*”. Development Research Group. The World Bank. Paper prepared for the 21st Annual Conference on Economic Issues *The Role of Social Capital in Determining Well-Being: Implications for the Teaching and Practice of Development and Environmental Economics*. Department of Economics, Middlebury College. Vermont. April 2000.

WOOLCOCK, M.(2000b). “*The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes*”. The World Bank. Paper presented at Symposium on the Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well Being, Quebec. March 2000.

WOOLCOCK, M. y NARAYAN, D.(2000). "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy". *The World Bank Research Observer*, vol.15, nº.2, pp.225–249. August 2000.

WOOLCOCK, M.(1999). "*Managing risk, shocks and opportunity in developing economies: the role of Social Capital*". Development Research Group, The World Bank. August 1999.

WOOLCOCK, M.(1998). "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework". *Theory and Society* 27, pp. 151-208.